

TARTU ÜLIKOOLI VILJANDI KULTUURIAKADEEMIA

Kultuurhariduse osakond

Kultuurikorralduse eriala

Hedwig Meidra

LIISU ARRO KERAAMIKA NÄITUS

“VAHEL MA KUKUN NII KIIRESTI, ET ON TUNNE, NAGU
LENDAKSIN“

Loov-praktiline lõputöö

Juhendaja: magister Kristiina Alliksaar, MA

Kaitsmisele lubatud

Viljandi 2014

SISUKORD

SISSEJUHATUS	3
1. ÜLEVAADE ORGANISATSIOONIST	6
1.1. Ajalugu ja areng	6
1.2. Juriidiline staatus	7
1.3. Organisatsiooni struktuur ja partnerid	7
1.4. Missioon, tulevikuvision, eesmärk, arendamine ja planeerimine	8
1.5. Kohalik kultuurisituatsioon	9
2.5.1 Kultuuriministeeriumi eesmärgid 2015–2020	10
2. LIISU ARRO KERAAMIKA NÄITUS	13
2.1. Projekti eesmärk ja tegevused	13
2.2. Projekti meeskond	16
2.3. Meeskonna moodustamine ja juhtimine	16
2.4. Tegevusplaan ja riskiplaan	17
2.5. Rahastamine	20
2.6. Projekti eelarve ja selle täitmine	20
2.7. Sihtgrupp ja huvigrupp	21
2.8. Turundusmeetmed	22
2.9. Sotsiaalmajanduslik mõju	23
2.10. Hindamine	24
LISAD.....	32
1. Ajalooline taust	32
2. Näituse ametlik kutse	36
3. Pressiteade	36
4. Fotod ürituselt	39

SISSEJUHATUS

Minu loov-praktiliseks lõputööks oli korraldada keraamik Liisu Arro isikunäituse “Vahel ma kukun nii kiiresti, et on tunne, nagu ma lendaksin” avamisüritus Tallinnas asuvas restoran-poes Sfäär. Selleks, et paremini mõista antud antud projekti valikut annan ülevaate oma varasemast kogemusest ja koostööst kunstnik Liisu Arroga.

Mina liitusin Liisu Arroga esmakordselt näitusprojekti „Inheritance“ raames aastal 2013 ning meie soov oli korraldada näitus, mis tutvustas maailmale Eesti kunsti pärimust ühes perekonnas. Tegemist oli kolme kunstniku näitusega Berliinis, mis leidis aset seoses pärandiaasta välja kuulutamisega 2013. aastal. Eksponeerimisele tulid ühe pere kolme põlve naiskunstnike looming: filmi- ja maalikunstniku Imbi Lindi (vanus 82) õlimaalid, tema tütre Epp Maria Kokamägi (vanus 54) õlimaalid ning tema tütre ehk Imbi Linnu tütretütre Liisu Arro (vanus 32) keraamika. Näitus „Inheritance“ tõi ühte näituse saali kokku kolm väga eripalgelist naist erinevatest ajastutest. Neid seob geneetika ning naiseks, emaks ja kunstnikuks olemine, mille olemus peegeldub kord vähemal, kord suuremal määral nende loomingus. Samuti ühendab kunstnikke imetus ja austus looduse, naiseks olemise ja oma töö vastu, mis avaldub kõigi kolme loomingus nii temaatiliselt kui ka tehniliselt. Esmapilgul vaadates olid kolme kunstniku tööd väga erinevad ja kui ei teaks, siis neid ühte perre ei paigutaks. Süvenedes võib nende loomingus märgata aga siiski ühiseid motiive, mis on justkui pärandatud põlvest põlve, emalt tütrele, eestlaselt eestlasele. Mitte sõnades ja soovitustes, vaid läbi loomingu. Imbi Linnu maalikunst on valdavalt loodusmaal, Epp Maria Kokamägi loomingus on loodus oluline taust tema tegelastele, põhiliselt naiskarakteritele, ning keraamik Liisu Arro kasutab motiive nii loodusest kui ka inimmaailmast, kuid pigem sümbolitena, põimides nad mustriks tarbeesemel. Otsus korraldada näitus just Berliinis, endises idablokis, tulenes asjaolust, et üks Imbi Linnu suguvõsa harudest lahkus sõja ajal armastusele järgnedes Eestist Saksamaale. Seega on Saksamaaga olnud kunstnike peres alati nostalgiline suhe. Antud projekti raames sai kirjutatud ka stipendiumitaotlus SA Kultuurkapitalile, kuid see jäi kahjuks rahuldamata. Seetõttu tuli leida alternatiivseid ja iseseisvaid rahalisi vahendeid. Antud projektiga panime kokku meeskonna ning

hoolimata SA Kultuurkapitalist saadud negatiivsest otsusest, oli meeskonna töö üksmeelne ning tulemustele orienteeritud. Tegemist oli väga positiivse kogemusega, mis õpetas ühtlasi ka seda, kuidas ja mismoodi toimub näituse korraldamine ning millega üks ennast ise majandav kunstnik peab arvestama.

Seega tuligi loogilise jätkuna mõtte teha ka lõputöö koostöös mulle juba tuttava ja inspireeriva kunstnikuga. Näituse korraldasingi koostöös keraamik Liisu Arroga, kes oli eksponeeritud tööde autor ja kelle tööd tulid antud projekti raames näitamisele. Samuti oli abiks Tallinnas asuva restoran-poe Sfäär meeskond, kes oli nõus oma ruumides näituse avamisüritust pidama ning ühtlasi esitletud tööd ka müüki võttis. Näituse korraldustöö raames tuli leida sobiv koht näitamisele tulevate kunstiteoste ülespanekuks, planeerida ajaliselt näituse ülespanek ja panna paika näituse ajaline raamistik, leida esineja näituse avamiseks, koordineerida toitlustus ning suhtlus meediaga, leida võimalus näituse eksponaatide müügiks ning sõlmida müügikokkulepped.

Käesolev lõputöö jaguneb kolmeks suuremaks peatükiks. Esimeses peatükis annan ülevaate Arro Keraamika OÜ ning Liisu Arro kui kunstniku arengust ning eesmärkidest. Ülevaate tegemisel toetusin oma spetsialiseerumispraktika raames saadud kogemustele, varasemale töökogemusele ning Eesti Kaasaegse Kunsti Arenduskeskuses 2012. aasta sügisel toimunud „Gallerist Master Course“ käigus omandatud teadmistele.

Teine peatükk on pühendatud Liisu Arro näituse „Vahel ma kukun nii kiiresti, et on tunne, nagu lendaksin“ avaürituse läbiviimisele ning teoste müügi protsessile. Kunstiteoste presenteerimisel ning müümise teoorias toetusin Ian Robertsoni raamatutele „The Art Business“ (2008), „Principles of International Art Business“ (2013) ja „Understanding International Art Markets and Management“ (2005) ning Edward Winkelmani raamatule „How to Start and Run a Commercial Art Gallery“ (2009).

Viimases peatükis analüüsin enda tegevust projekti planeerimise ajal ning näituse avamisel ja sellele järgnenud perioodil. Pööran tähelepanu ettetulnud probleemidele ja nende lahenduskäikudele ning analüüsin antud projekti tulemuslikkust tööde müügi ja nähtavuse osas.

1. ÜLEVAADE ORGANISATSIOONIST

1.1. Ajalugu ja areng

Liisu Arro on Eesti keraamikakunstnik, kes on kunstnike Jaak Arro ning Epp Maria Kokamägi vanim tütar ning tuntud kunstnike Imbi Lind ja Luulik Kokamägi lapselaps. Liisu Arro on lõpetanud Helsingi Ülikooli politoloogia eriala bakalaureuse kraadiga 2005. aasta kevadel ja Eesti Kunstiakadeemia keraamiku eriala 2006. aasta suvel. 2005. aasta talvest kevadeni õppis Liisu Erasmuse vahetusprogrammi raames Porto linnas Portugalis ESAD'i ülikoolis.

Liisu Arro on eksponeerinud oma töid alates 2003. aastast:

- Noorte keraamikute näitus, juuni 2003, Albu mõisas;
- Osalemine näitusel “Keramion keraamikas. Eesti kaasaegne kunst”, sügis 2004, Eesti Tarbekunsti- ja Disainimuuseum;
- Näitus “Kannu ümber”, 2005, Eesti Kunstiakadeemia;
- EKA lõpetajate ühisnäitus, juuni 2006, Lastemaailma galerii, Tallinn;
- Liisu Arro ja Kaie Pungas ühisnäitus “Pole olemas tasuta lõunaid?”, aprill 2007, Hop Galerii, Tallinn;
- Tarbekunsti ülevaatusnäitus “Asjade seis”, juuni 2007, Tallinna Kunstihoone;
- Ühisnäitus “Baltic Way”, august 2007, The Makers Guild Gallery, Wales;
- Osalemine näitusel “European Ceramic Context”, 2010, Bornholm;
- Liisu Arro ja Jaak Arro keraamiliste kraanikausside näitus “Mille Fleurs”, 2010, Hop Galerii, Tallinn;
- Liisu Arro isikunäitus, 2011, Lutheri Stuudio, Tallinn;
- Liisu Arro, Epp Maria Kokamägi, Imbi Lind ühisnäitus “Inheritance”, mai 2013, Sur La Montagne Galerie, Berlin;
- Osalemine näitusel “Käsikäes. 90 aastat Eesti keraamikaharidust Eestis”, mai 2013, Eesti Tarbekunsti- ja Disainimuuseum.

(Allikas: Liisu Arro CV, <http://www.eppmaria.ee/Liisu-Arro-CV/>)

Liisu Arro on sündinud kunsti keskel ning kunst on olnud elustiili suunajaks tervel perekonnal. Seega on üsnagi loomulik jätk, et ka Liisu Arro on oma tegevusvaldkonnaks valinud kunsti. Lähtutud on siiski põhimõttest, et ka kunst on üks ettevõtluse vorme ja osa loomemajandusest.

1.2. Juriidiline staatus

Arro Keraamika OÜ on loodud kunstnik Liisu Arro poolt aastal 2011. Liisu Arro on osaühingu ainuke omanik ning juhatuse liige. Ettevõtte peamiseks tegevusvaldkonnaks on EMTAK klassifikatsiooni järgi on muu keraamika tootmine. Arro Keraamika OÜ tegevuskohaks on Haapsalu, kuhu Liisu Arro kolis perega aastal 2011. Haapsalus paiknev Epp Maria Galerii kuulub samuti Liisu Arro perekonnale ning seda opereerib Eppmaria OÜ. Tegemist on peregaleriiga, milles eksponeeritakse kolme põlvkonna kunstnike loomingut: Imbi Lind (sünd. 1930) ja tema abikaasa Luulik Kokamägi (1921-1986), nende tütar Epp Maria Kokamägi (sünd. 1959) ja tema abikaasa Jaak Arro (sünd. 1957) ning nende kolm last Liisu Arro (sünd. 1981), Anni Arro (sünd. 1983) ja Johannes Arro (sünd. 1985). Epp Maria Galerii opereerib ka veebipoodi, mille kaudu on võimalik osta Arro Keraamika OÜ toodangut.

(Allikas: Liisu Arro, Epp Maria Galerii, Äriregistri teabesüsteem)

1.3. Organisatsiooni struktuur ja partnerid

Arro Keraamika OÜ juhatuse koosseis koosneb ühest liikmest, kelleks on tarbekeraamika kunstnik Liisu Arro. Ettevõttes töötab 1 inimene, kelleks on Liisu Arro. Koostööd tehakse erinevate kunstnikega, galeriidega ja eriala liitudega nii kohalikul kui rahvusvahelisel tasandil. Valik tegeleda just tarbekunstiga, mis võimaldab tarbeesemeid kunstiliselt kujundada ja suunata oma

fookus ettevõtlusesse on olnud teadlik. Valik tegutseda osaühinguna tuli peamiselt antud ettevõtlusvormi eelistest näiteks FIE-na opereerimise ees. Eelised tulenevad piiratud vastutusest ning õigusest tulu dividendidena välja maksta. Samuti arvestades antud tegevusvaldkonda ja kunstniku loomingulist protsessi võimaldab osaühinguna tegutsemine Liisu Arro sõnul tagada võimalikele partneritele teatud usaldus- ja kindlustunde. Lisaks on osaühinguna opereerides kunstniku sõnul kergem sõlmida võimalikke kokkuleppeid erinevate partnerite ja klientidega.

Lisaks juhib Liisu Arro läbi Arro Keraamika OÜ ka Epp Maria Galerii OÜ-le kuuluvaid Epp Maria Galerii ruume ja näituste pinda. Epp Maria Galerii asub Haapsalu linnas ning on avatud peamiselt suvekuudel. Galeriis on eksponeeritud ja müügil Epp Maria Kokamägi maalid ning Liisu Arro keraamika. Galeriis korraldatakse ka Jaak Arro, Imbi Lindi ja Luulik Kokamägi isiku- ning ühisnäitusi. Üleval on ka perekonna noorima liikme Johannes Arro fotod. Kuigi Arro Keraamika OÜ juht ja omanik on Liisu Arro, töötab terve perekond ühtse meeskonnana ning koos leitakse ühiseid võimalusi ja väljundeid nii näituste projektides kui ka erinevates koostööprojektides.

Arro Keraamika OÜ peamised kliendid on kas eraisikud, riigiasutused või eraettevõtted, kes ühel või teisel põhjusel soovivad soetada tarbekeraamikat. Koostöös Jaak Arroga on tehtud mitmetele eraisikutele keraamilisi valamuid koos valamu aluslaudade ja kappidega. Riigiasutused ja eraettevõtted on soetanud tarbekeraamikat peamiselt ärikingitusteks.

1.4. Missioon, tulevikuvisioon, eesmärk, arendamine ja planeerimine

Arro Keraamika OÜ ja Liisu Arro missioon on viia kunst inimeseni ning muuta igapäevased rutiinsed ja igavad toimetused säravamaks. Ei ole kodu, kus ei oleks tarbeesemeid. Liisu Arro looming on peamiselt erinevad keraamilised nõud, anumad, taldrikud, tassid, vaagnad, kannud, vaasid, valamud — kõige argisemad esemed meie ümber.

Liisu Arro visioon on pakkuda läbi kunsti inimeste igapäevaellu positiivset energiat, mis inspireeriks kõiki tema loodud tarbekeraamika kasutajaid.

Liisu Arro isiklik eesmärk on tegeleda loominguga ja tarbekeraamikaga, sest see on tema kutsumus ning kirg. Arro Keraamika OÜ eesmärgid sõnastas Liisu Arro järgmiselt:

- Tarbekunsti ja keraamika tutvustamine ja tehnika edasi andmine erinevate õpitubade käigus
- Liisu Arro loomingu tutvustamine, esitlemine ja müük nii Eestis kui rahvusvaheliselt
- Uute tehnikate ja vormide kasutamine ning edasi arendamine
- Muuta tarbekunst inimestele kättesaadavaks läbi pideva koostöö arhitektidega, disaineritega ning tarbeesemete ja mööbli tootjatega
- Tarbekeraamika tootmise käivitamine.

Täna peab Liisu Arro (Arro Keraamika OÜ) läbirääkimisi mitme tarbedisainlahendusi pakkuva tootjaga. Samuti käivad läbirääkimised erinevate tehastega rahvusvaheliselt, kelle kaudu oleks võimalik hakata tootma reprodid ja prototüüpe erinevatest keraamilistest tarbeesemetest. Esimesed toodangukatsetused peaksid saama valmis 2014. aasta lõpus ja eesmärk on suunata need seejärel masstoodanguna ka jaemüüki. Selline samm tagaks Liisu Arro sõnul jätkusuutliku toimimise, tagaks pideva rahavoo ning ühtlasi võimaldaks jätkuvalt tegutseda kunstnikuna. Kuigi masstoodang ei ole originaal, siis suurendaks selline areng ka Liisu Arro enda tuntust ja võimaldaks kergemini minna uutele turgudele. Hetkel piirduvad Arro Keraamika OÜ võimalused Liisu Arro enda töövõimekusega ning ette tulevad füüsilised piirid.

1.5. Kohalik kultuurisituatsioon

Liisu Arro ja Arro Keraamika tegutsemispaigaks on Haapsalu linn. Samuti asub Haapsalus perele kuuluv Epp Maria Galerii, kus kunstnikul on võimalik oma töid eksponeerida. Epp Maria Galerii on peregalerii, mis on koondanud enda alla kolm põlvkonda kunsnikke. Liisu Arro kolis

Haapsalusse aastal 2011, kuna leidis, et sealne elukeskkond on sobilik ja inspireeriv loometegevuseks. Kunstniku sõnul oli lisaks sobivale keskkonnale võimalus ka suurtemates ruumides tegutseda ning Haapsalus asubki keraamika töökoda otse tema õue peal. Haapsalu on tunnustatud eelkõige vaikse suvituslinnana ja tuntud oma imekauni puitarhitektuuri poolest. Haapsalus on mitmekülgne kultuurielu ja linn toetab erinevaid kultuurikollektiive ja sündmusi projektitoetuste kaudu, mis aitavad kaasa kultuuritegevuse arendamisele kohalikul tasandil. Kokku on Haapsalus registreeritud 8 galeriid, millest üks on Epp Maria Galerii, kus on ka Liisu Arro tööd eksponeeritud (Haapsalu linna arengukava 2012-2020). Haapsalu linnas toimub mitmeid traditsioonilisi kultuurisündmuseid, mis suurendab ka linna külalistatavust ja toob linna tuhandeid sise- ja välisuriste. Siiski toimub enamik sündmusi ja festivale suvehooajal. See on ka põhjus, miks Liisu Arro eelistab oma isikunäituseid teha lisaks Haapsalule paikades, mis niivõrd ei ole mõjutatud hooajalisusest. Antud juhul sai isikunäituse Tallinnasse toomisel otsustavaks just nähtavus ja ligipääsetavus.

1.5.1 Kultuuriministeeriumi eesmärgid 2015–2020

Eesti Kultuuriministeerium koos oma asutustega töötab Eesti rahvusliku identiteedi säilimise ning elujõulise kultuuriruumi tagamise ja arengu nimel.⁴ Kultuuriministeeriumi tegevusvaldkonnad on jaotatud järgmiselt:

- Arhitektuur
- Audiovisuaal
- Disain
- Etenduskunstid
- Kirjandus
- Kunst
- Loomemajandus
- Muusika

- Muinsuskaitse
- Muuseumid
- Raamatukogud
- Rahvakultuur
- Sport
- Kultuuriline mitmekesisus
- Rahvusvaheline koostöö
- Euroopa Liit

Kultuuriministeeriumi arengukava aastateks 2015–2018 koosneb:

- missioonist ja visioonist
- arengukava strateegilisest raamistikust
- tulemusvaldkondade eesmärkidest, meetmetest, prioriteetsetest tegevustest ja uutest algatustest
- arengukava finantsplaanist
- tulemusvaldkondade hetkeolukorra analüüsist
- organisatsiooni olukorrast ja arendamisest ning seostest läbivate teemadega

Antud töö raames on olulisel kohal loomemajanduse valdkond, mille kogutoodang Eesti SKP-st on ligikaudu 3% ja milles tegutseb üle 28 000 inimese. Riiklikul tasandil arendavad loomemajandust nii Kultuuriministeerium kui ka Majandus- ja Kommunikatsiooniministeerium. Loomemajanduse valdkonda kuulub ka tarbekunst ning eesmärgiks on siduda kultuuri- ja loomevaldkondades olevat potentsiaali ettevõtlusega, soodustada uute ärimudelite teket ja ettevõtluse juurdekasvu, tõsta ekspordivõimekust ning tuua teistele majandussektoritele lisandväärtusi läbi loometegevuse. Aastatel 2014–2020 investeeritakse Euroopa Regionaalarengu Fondist Eesti loomemajanduse sektori arendusse kokku kuni 20 miljonit eurot, millele lisandub projektide elluvijate omafinantseering. Loomemajanduse toetusprogrammide rakendusüksuseks on Ettevõtluse Arendamise Sihtasutus (www.kul.ee). Liisu Arro on taotlenud tarbekeraamika väiketootmise tarbeks toetust läbi Ettevõtluse Arendamise Sihtasutuse ning taotlus ka rahuldati. Samuti on ta saanud toetust

erinevate näituse projektide tarbeks Eesti Kultuurkapitalilt. Haapsalus Liisu Arro projektitaotlusi esitanud ei ole.

2. LIISU ARRO KERAAMIKA NÄITUS

2.1. Projekti eesmärk ja tegevused

Liisu Arro keraamika näituse „Vahel ma kukun nii kiiresti, et on tunne, nagu lendaksin“ avamisüritus toimus 29. mail 2014 Tallinna restoranis Sfäär. Näituse ise jääb avatuks kuni septembrini 2014. Näituse eesmärgiks oli tõmmata tähelepanu Liisu Arrole kui andekale noorele keraamikule ning näidata, et antud kunstivorm on tarbimiseks meile kõigile igapäevases elukeskkonnas.

Näitusel eksponeeritakse kokku 21 vaagnat ja näituse temaatika keskendub inimlikele tunnetele. Liisu arro sõnul on tegemist tunnetega, mis on meile kõigile tuttavad — armastus ja pettumus, õnn ja kurbus, lootus ja lootusetus, aga ka viha ja kadedus. Need on tunded, mida on ilmselt iga mees ja naine teatud eluetapis tundnud ning mis ei küsi vanust ega sugu, ei tunne riigipiire ja käivad inimestega kaasas olenemata ajastust. Need on tunded, mis tekitavad segadust nii et jääbki arusaamatuks, kas me lendame või kukume. Kunstniku enda sõnul oli tööde põhirõhk seekord naisel kui sümbolil, keda on portreteeritud lihtsustatud kujul. Iga vaagen jutustab lugu, konkreetset momenti elust, ning need tekitavad vaatajas selget äratundmisrõõmu, kuid jätavad ruumi ka fantaasiale.

Kuna tarbekunsti puhul eeldatakse, et tegu on äärmiselt praktilise kunstiliigiga, siis seda enam pakkus kunstnikule väljakutset panna sellised tunded ja ideed igapäevaseid esemeid kaunistama. Kõik vaagnad on igapäevaseks kasutamiseks ning tänu oma tehnoloogilisele lahendusele ka masinpestavad. Vaagnate tegemisel on kasutatud kõrgkuumustehnikat ning detailidel on kasutatud kulda. Kõik vaagnad on tehtud müügiks ning sellest tulenes ka näituse koha valik. Restoran-pood Sfäär on eripärane oma kontseptsiooni poolest. Tegu pole pelgalt söögikohaga, vaid lisaks müüakse siin riideid, jalanõusid, klaase, veine, muusikat ja palju muud. Sfäär esindab nii mitmeidki Eesti disainereid ning siit võib leida Dadamora lastemänguasjad, Jooks

jalgrattaid ja rõivabrändi MINU. Lisaks teeb Sfäär aktiivselt koostööd erinevate sisustus- ja disainiajakirjadega rahvusvaheliselt ning vahendab ka oma kontaktidele Eesti toodangut. Seetõttu tundus loogiline samm pakkuda näituse kohaks SfääRi, kes Liisu Arro vaagnad ka müüki võttis.

Projekti edukaks elluviimiseks tuli planeerida tegevused, mis olid vajalikud enne näituse toimumist, ning tegevused, mis toimusid näituse avamise ajal ja peale seda. Lisaks oli vaja planeerida ja kokku leppida müügitegevus.

Näituse-eelsed tegevused:

- loomingulise kontseptsiooni koostamine
- loomingu ehk teoste tootmine
- näituse planeerimine koostöös Liisu Arro ning restoraniga Sfäär
- meeskonna loomine
- toetajate leidmine
- eelarve koostamine ja rahaliste vahendite planeerimine
- toitlustamise korraldamine
- näitusepinna ettevalmistamine
- DJ ja helitehnika planeerimine
- turundustegevused
- külaliste nimekirjade koostamine ja kutsete edastamine
- kokkulepped fotograafiga
- külaliste eelregistreerimine
- meedia teavitamine
- näituse avamise programmi koostamine ja ajakava planeerimine

Näituse avamise ajal toimunud tegevused:

- külaliste vastuvõtmine
- toitlustuse järelevalve
- ajakava jälgimine ja programmist kinni pidamine
- kõned ja tänusõnad
- ürituse pildistamine

Näituse avamisele järgnenud tegevused:

- meediaga suhtlemine ja ürituse fotode edastamine
- ruumide koristus
- müügikokkulepete sõlmimine ja komisjonitasude kokkulepp

2.2. Projekti meeskond

Projekti meeskonna moodustasid kunstnik Liisu Arro, Arro Keraamika OÜ, restoran Sfääri meeskond ja vabatahtlikud. Meeskonna liikmetele jagatud ülesanded sõltusid nende varasemast kokkupuutest analoogsete ürituste korraldamisega. Ametliku fotograafi rollis oli Johannes Arro ning vabatahtlikuna olid kaasatud muusikalise meelelahutuse pakkumise jaoks Marten Kuningas, kes ühtlasi vastutas ka heli ja valguse eest.

2.3. Meeskonna moodustamine ja juhtimine

Meeskonda võib defineerida ka kui aktiivset inimeste gruppi, mille liikmetel on ühised eesmärgid, liikmete vahel on harmooniline koostöö, liikmed tunnevad tööst rõõmu, liikmed saavutavad väljapaistvaid tulemusi ja kõik liikmed on vastutavad. (Virovere, A & Alas, R & Liigand, J. 2008. Organisatsiooni käitumine) Selline määratlus kirjeldab hästi Liisu Arro näituse „Vahel ma kukun nii kiiresti, et on tunne, nagu lendaksin“ korraldusmeeskonda. Meeskond töötas koos harmooniliselt ning tööst tunti rõõmu. Iga meeskonnaliige tundis oma vastutusala ning vastutas selle eest täielikult. Konflikte meeskonna sees ette ei tulnud. Meeskonna moodustamisel lähtusin eelkõige kunstinäituse korraldamiseks vajalike teadmiste omamisest ning huvist antud valdkonna vastu. Lisaks lähtusin asjaolust, et tegemist oli tarbekunsti valdkonda kuuluva näitusega ning üheks näituse eesmärgiks oli kunstiteoste müük. Meeskonda kuulusid inimesed, keda ma tunnen ning kes olid usaldusväärsed ja vastutustundlikud. Arvestades kogu sündmuse eripära, oli äärmiselt oluline, et liikmete vahel valitseks sünergia, mõistmine ja kõik meeskonnaliikmed sobiks omavahel. Meeskonnaliikmete hulgas oli ka neid, kes polnud varasemalt omavahel tuttavad, kuid kuna meeskonda valiti sarnase mõtteviisiga inimesi, siis meeskonnaliikmetel võõristusmomenti ei tekkinud ja töö sujus suurepäraselt.

2.4. Tegevusplaan ja riskiplaan

Ürituse edukaks läbiviimiseks tuli enne korraldustöö algust planeerida vajalikud tegevused nii näituse avamise eel, näituse avamise ajal kui ka kogu näituse üleväl oleku ajaks. Selleks panime kirja konkreetseid tegevusi ning nende eest vastutajad. Iga tegevuse täitmist kontrollisin veel omakorda mina.

Tabel 1. Tööülesannete jaotus

	Tegevus	Vastutajad
ENNE NÄITUSE AVAMIST	Loomingulise kontseptsiooni koostamine; näituse eksponaatide valmistamine	Liisu Arro
	Meeskonna loomine	Hedwig Meidra, Liisu Arro
	Näituse planeerimine	Hedwig Meidra, Liisu Arro
	Näituse eksponaatide transport	Liisu Arro
	Eksponaatide ülespanek	Hedwig Meidra
	Kokkulepped näitusekohaga	Hedwig Meidra
	Näituse eelarve, programmi ja ajakava koostamine	Hedwig Meidra
	PR ja turundustegevused	Hedwig Meidra
	Toitlustuse organiseerimine	Aimar Berg, Sfäär
	Külaliste nimekirjad ja kutsed, RSVP	Hedwig Meidra
	Muusikaline meelelahutuse koordineerimine	Marten Kuningas
NÄITUSE AVAMISE AJAL	Külaliste vastuvõtmine	Liisu Arro, Hedwig Meidra

	Külaliste toitlustamine	Aimar Berg, Sfäär
	Kõned, ajakava jälgimine	Hedwig Meidra
	Muusika, heli, valgus	Marten Kuningas
	Ürituse pildistamine	Johannes Arro
PEALE NÄITUSE AVAMIST	Ruumide koristus	Aimar Berg, Sfäär
	Meediaga suhtlemine	Hedwig Meidra
	Näituse eksponaatide müügikokkulepped	Hedwig Meidra

Projekti edukaks läbiviimiseks tuli koos meeskonnaga hinnata ja analüüsida ka võimalikke riske ning nende riskide vältimise või likvideerimise strateegiaid.

Kõige suurem risk, mille puhul oleks pidanud näituse tühistama, oli risk, et kunstnik ei jõua vaagnatega valmis. Nimelt on tegu käsitööga, mis on ühtlasi ka füüsiliselt koormav, ning sellisel juhul on inimefaktorist tingitud risk suhteliselt kõrge. Võib juhtuda, et kunstnik ei jõua füüsiliselt valmis, tekib praak või esteetiliselt mittesobiv töö. Alati võib tekkida kunstnikul ka vigastus, mis takistab tööd teha. Kuna Liisu Arro eesmärk on alati tööd hiljem ka maha müüa, siis ei saa ka arvestada, et kusagil oleks midagi varuks. Ühe vaagna tegemise peale kulub *ca* 1-2 nädalat. See aeg sisaldab jooniseid, tööde tehnilist teostust ning hiljem ka glasuurimist ja tööde kuivamist.

Iga ürituse puhul on äärmiselt kriitiline selleks ka õige kuupäeva ning kellaja leidmine, et võimalikult palju olulisi külalisi kohale tuleks. Kuna tegemist oli konkreetsele sihtgrupile suunatud üritusega, siis on alati olemas ka risk, et inimestele antud kuupäev ei sobi ja külalisi tuleb kohale oodatust vähem. Siiski on võimalik antud riski alati minimeerida, tehes korralikku eeltööd ning uurides samal ajal toimuvate ürituste graafikuid, nädalapäeva valikul arvestada perekondlike kohustuste ning igapäevase tööga. Kui on tegu personaalsete kutsetega, mis ei kuulu delegeerimisele ja on suunatud konkreetsele isikule, siis on äärmiselt oluline saavutada kõigi kutsututega personaalne kontakt ja paluda neil õigeaegselt kutsele vastata ning tagasisidet anda.

Loomulikult on alati olemas ka *force majeure* risk ehk teisisõnu: tuleb olla valmis ootamatusteks. Siia alla kuuluvad antud juhul riskid, mis on seotud näituse toimumise kohaga – veeavariid, etteplaneerimata sulgemine jne.

Kuna Arro Keraamika OÜ ja Liisu Arro toodang on mõeldud müügiks, siis tuli meil hinnata ka äririski, mis on seotud tarbija hinnatundlikkusega. Käsitööna valminud keraamilise vaagna tootmine on kallis ja lisaks on kunstiteose hind alati suhteline. Kunstnik soovib määrata hinda selliselt, et selles kajastuks ka loominguline protsess. Selle riski maandamise üheks viisiks mõtlesime välja komisjonitasu, mille restoran-pood Sfäär müüdnud teoste peale endale saab ning samuti sõlmisime kokkulepped, mis võimaldavad tooteid müüa.

Tabel 2. Riskiplaan

Võimalik risk	Riski olulisus	Vältimise või likvideerimise strateegia
Kunstniku vigastus ei võimalda töid tehniliselt teostada	Väga oluline	Arvestada tööde valmimise ajagraafikus ka võimalikest terviseriketest tulenevate viivitustega
Sobiv aeg	Väga oluline	Arvestada sihtgrupi vajadusega
Toodete müümisega ja tarbija hinnatundlikkusega seotud risk	Oluline	Sihtgrupi vajaduste hindamine varasemate kogemuste põhjal ning sobivate müügikokkulepete sõlmimine

2.5. Rahastamine

Kunstnik Liisu Arro tegutseb Arro Keraamika OÜ alt. Tegu on väikeettevõttega ja seetõttu tuleb arvestada ning olla leidlik, et erinevad projektid saaksid tehtud ja oleksid kasumlikud.

Kuigi kunstnike tegevust toetab Eesti Kultuurkapital, kust on võimalik saada ka stipendiume, siis antud juhul näituse korraldamisega seotud tegevused toetuse saamiseks ei kvalifitseerunud.

Kujutava ja rakenduskunsti sihtkapitali poolt toetavate tegevuste hulka ei kuulu näituse avamispeod. Kujutava ja rakenduskunsti sihtkapital toetab küll üldist näitusetegevust, kuid kuna meie eesmärk oli lisaks näitusele ka tööd maha müüa ja müügikohaks oli restoran-pood Sfäär, siis loobusime taotluse esitamisest ning leidsime näituse korraldamiseks omad vahendid.

Seetõttu sõlmisime ka komisjonitasu kokkulepped restoran-pood Sfääriga, kes tuli vastu toitlustuse osas ning alkoholseid jooke importiva Balen OÜ-ga, kellega sai sõlmitud erikokkulepped näituse avamisel pakutavate jookide osas. Vabatahtlikuna tuli näituse avamisele appi ka tuntud Eesti artist Marten Kuningas, kes vastutas heli ja muusika eest, ning külastajatel õnnestus kuulata ja vaadata Martenit ka DJ ametis. Samuti tuli vabatahtlikuna appi Johannes Arro, kes tegi terve ürituse vältel fotosid, mida hiljem levitati ka meediale.

2.6. Projekti eelarve ja selle täitmine

Näituse „Vahel ma kukun nii kiiresti, et tunne on, nagu lendaksin“ eelarve planeerimisel lähtusime sellest, et kulud oleksid võimalikult minimaalsed ning arvestasime peamiselt omavahenditega või tulevikus müüdavate vaagnate pealt saadud tuludega. Kuna Liisu Arro ei soovinud avalikustada ühe vaagna omahinda ja tootmiskulusid, siis kajastuvad eelarves vaid näituse avamisega seonduvad kulud. Samuti on vaagnate müügiga seonduv info ja komisjonitasud konfidentsiaalsed ning ei kuulu avalikustamisele.

Seega on eelarve osas näidata vaid toitlustus, mille eest kandis hoolt restoran Sfäär. Kuna vaagnad läksid müüki Sfääri ja müügihinnale on arvestatud otsa ka Sfääri komisjonitasu ning kuna toitlustus sai võetud samuti Sfäärist, siis vastavalt kokkuleppele ruumide rendi eest eraldi tasu ei küsitud. Lisaks oli Sfääri huvi esindada kunstnikku ja tuua seda välja müügiargumendina oma rahvusvahelistele klientidele. Alkoholsete jookide osas tuli vastu Balen OÜ, kes tegi

erihinna veinidele. Antud kokkulepe oli võimalik, kuna Balen OÜ on nii SfääRi kui ka Arro Keraamika OÜ ja Epp Maria Galerii pikaajaline partner. Eelarves toodud summad on näidatud ilma käibemaksuta. Näituse avamise eelarve sai pandud kokku selliselt, et kulud oleksid võimalikult väikesed ning saaksid kaetud ettevõtte omavahenditest. Ürituse korraldamisel arvestati meeolelu loomisega ning panustati erinevatele koostöösuhetele, mis aitaksid kunstnikul oma töid müüa.

Tabel 3. Näituse avamise ürituse eelarve

Kulud	Kogus	Eelarve EUR (ilma km-ta)
Eksponaatide transport	1	100
Toitlustus	80	150
Alkohoolsed joogid	24	72
Reklaami ja kutse kujundus	1	40
Kokku		362

2.7. Sihtgrupp ja huvigrupp

Liisu Arro on oma toodete tarbija ehk siis kunsti tarbija sihtgruppi määratlenud järgmiselt: need on inimesed, kes väärtustavad esteetilist ilu, kes naudivad kunsti ning kelle jaoks on oluline keskkond, kus nad elavad. Sihtgrupiks on need kliendid, kellel on teatud staatus ning kes suudavad endale lubada kunsti tarbimist ehk siis keskmise sissetulekuga inimene, kes väärtustab Eesti kunsti ja Eesti toodangut. Need on täiskasvanud, kes teevad oma ostuotsuse teadlikult. Antud näituse puhul arvestasime ka turistidega, kes satuvad Tallinna restoran-poodi SfääR ning SfääRi püsiklientidega. Lisaks on tekkinud Liisu Arrol oma kliendibaas, kes kogub tema teoseid ning kellel on huvi kunstniku toodangu vastu. Huvigruppidele vastavalt sai valitud ka koht ning vastavad turundusmeetmed, et antud huvigruppideni jõuda. Sellest tulenevalt tehti ka otsus saata personaalne kunstniku tervitusega kutse e-mailile. Samuti olid teavitused Facebooki ja

Instagrami kaudu nii läbi Liisu Arro enda personaalsete kanalite kui ka läbi Sfäärile kuuluvate kanalite.

Facebook Pulss Tallinn:

<https://www.facebook.com/media/set/?set=a.751337741553901.1073741840.150738684947146&type=1>

Epp Maria Galerii kodulehekül: <http://www.eppmaria.ee/Liisu-Arro-uuemad-tood/>

Äripäev Online: <http://leht.aripeev.ee/images/publicationimages/c50ef24f-6796-423a-8b25-d5fa166b5b57-Paper/issue.pdf>

2.8. Turundusmeetmed

Turundusstrateegia eesmärgiks oli teavitada erinevaid meediakanaleid antud näituse avamisest ning seetõttu saadeti ajakirjanikele välja ka pressikutse. Lisaks pressikutsele saatsime peamistele meediumitele välja ka pressiteate. Eraldi turundusmeetmetena kasutasime restoran-pood Sfääri ning Epp Maria Galerii kliendibaasi, kellele saadeti meili teel personaalne teavitus näituse toimumise ning seal müüdavate toodete kohta. Tasulist reklaami me teha ei soovinud ning seetõttu ehitasime oma turundusstrateegia just PR strateegiale. Eesmärk oli pöörata tähelepanu tarbekunstile ja tarbekeraamikale ning samuti asjaolule, et kunst peaks olema kättesaadav linnaruumis ning inimesele, kes ei käi igapäevaselt muuseumites ja galeriides. Tarbekunst on igapäevaste esemete esteetiliseks muutmine ning seetõttu peaks olema tarbekunst kättesaadav ka igale inimesele.

Tagantjärele võib öelda, et kasutatud turundusmeetmed olid piisavad. Kokku saadeti välja 154 personaalset kutset ning üritusel osales 77 inimest. Omades 7-aastast kogemust erinevate sündmuste korraldamisel, saan öelda, et antud osalusprotsent on rahuldav. Varasema kogemuse põhjal on tavaline, et saada kokku soovitud külastajate arvu, peaks kutsutute arv olema vähemalt kahekordne. Seega inimeste arv, kes tuli vastas meie ootustele. Siiski ootasime erialaliidust ning ministeeriumi tasemelt külalisi, kes küll registreerisid kuid ei tulnud kohale. Samuti on tänaseks maha müüdud mitmeid vaagnaid ning tänu meedia aktiivsele teavitamisele on Liisu Arro andnud intervjuu sisustusajakirjale Maakodu⁷. Sündmust kajastas ka ajakiri Pulss Tallinn, mille sihtgrupiks on 20–50-aastane keskmise või sellest suurema sissetulekuga linlane, kes armastab

reisida ning kellele pole ükskõik, milline on keskkond tema ümber. Ajakirja Pulss Tallinn tiraaž on 10 000 eksemplari ning see ilmub 6 korda aastas.

2.9. Sotsiaalmajanduslik mõju

Kultuuri- ja spordiürituste majanduslik mõju regioonile on oluliselt suurem kui esmapilgul osatakse hinnata. Mujal maailmas teostatud uuringud on näidanud, et esmasele mõjule järgneb veel hulk järelmõjusid, mis jäävad kestma ka peale ürituse toimumist.

Selleks, et saaks korrektselt hinnata antud näituse mõju kohalikule piirkonnale tuleks läbi viia põhjalikum uurimus, mis selgitaks seoseid kunsti ja ettevõtluse vahel. Uurimust antud juhul tehtud ei ole, kuid järgnevalt püüan siiski analüüsida, milline on selle võimalik mõju minu hinnangul.

Kunsti puhul tuleb alati arvestada asjaoluga, et kunstiteose hind on suhteline. Loomulikult moodustab osa hinnast kunstniku töö, vaev, aeg, tooraine. Seega on rahvusvahelist kunstiturgu arvestades kunstiteose hind tegelikult võrdeline kunstniku hinnaga. (Ian Robertson, 2013. Principles of International Art Business) Peamine on aga, et kunstil pole otseselt hinnamaksimumi ja kõik sõltub tarbijast. On tavapärane, et kunstnik valib endale esindaja — galerii või siis *dealer*’i ehk agendi – kes tegeleb tema tööde müügiga. Eestis on seevastu unikaalne olukord, sest enamus kunstnikke tegutseb iseseisvalt ja esindab ennast ise. Traditsioonilise kommertsgalerii vormis tegutseb Temnikova & Kasela galerii, kes esindab ja vahendab kunstnikke. Kuna aga Eestis on analoogsel põhimõttel tegutsevaid galeriisid oluliselt vähem kui kunstnikke, siis on see ka põhjus, miks Liisu Arro tegutseb Arro Keraamika OÜ alt.

Antud projekti raames saab vaadelda sotsiaalmajanduslikku mõju näituse avamise ürituse kontekstis. Esmane eesmärk oli, et kunstiteosed, mis tulevad näitusele, lähevad ka müügiks. Sellest tulenevalt sai valitud ka asukohaks restoran-pood Sfäär. Sfääriga sai lepitud kokku komisjonitasud teoste müügist, võttes arvesse, et positiivne reklaam ning teavitustöö toob restorani ja poodi lisaks tavakliendile juurde ka kunstihuvilisi kliente.

Näituse avamise üritusest said kasu nii toitlustuse tooraine pakkujad, teenindajad, alkohoolsete jookide partner Balen OÜ, restoran-pood Sfäär ning ennekõike Tallinna linn läbi erinevate maksulaekumiste (käibemaks).

Kuna Arro Keraamika OÜ tegutseb tarbeportselani valmistamisega ning Liisu Arro teoste müügiga, siis suurim kasu oli näituse avamisest ennekõike kunstnikule endale. Tänu antud näitusele õnnestus äratada huvi ühes Poola tarbeportselani tootjas, kellega on võimalik hakata tulevikus reprodutseerimise osas koostööd tegema. See annab võimaluse muuta kunst tarbijale veelgi kättesaadavamaks ning tagab ühtlasi kunstnikule ka stabiilse sissetuleku. Ka on hetkel käimas läbirääkimised partneritega Skandinaaviast, kes soovivad samuti Liisu Arro tööd müüki võtta. Lisaks soovis Liisu Arro tööd müüki võtta ka Tallinn Portrait Gallery, kes tegutseb peamiselt Venemaa-Ukraina suunaliste kunstnike vahendamisega ning kelle kontaktide kaudu on võimalik turustada Eesti kunstniku tarbekeraamikat ka sealsesse piirkonda.

2.10. Hindamine

Projekti lõppedes viisime läbi projektmeeskonna koosoleku, kus vaatasime ürituse õnnestumist ja mis oleks saanud teha teisiti:

- toimunu ülevaade;
- tegevuste plaanipärasus;
- tagasiside toiminule;
- mida õppisime ja mida teha teisiti;
- tulevikuplaanid.

Kokkuvõttes hindas meeskond üritust kordaläinuks. Leidsime, et kunstinäituse avamine ja näitus „Vahel ma kukun nii kiiresti, et on tunne, nagu lendaksin“ läks edukalt ning plaanipäraselt. Hea üllatusena tulid meie jaoks tegelikult uute kontaktide ja koostöö pakkumised, mida me esialgselt ei olnud lootnud. Positiivset tagasisidet sai nii külastajatelt kui ka partnerilt restoran-pood Sfäär. Hea sõna liigub kiirelt ning eestlased on kokkuhoidev rahvas. Meie külastajate hulgas oli mitmeid isikuid, kes pakkusid oma abi ja kontakte.

Järgneva aasta jooksul plaanime jõudsalt tegutseda, et uued koostöösuhted ka vilja kannaks.

3. ENESEREFLEKSIOON

Kogemus teha koostööd sellise Eesti noore tarbekeraamikuga nagu Liisu Arro oli väga positiivne. Liisu Arro on minu väga lähedane sõber juba lapsepõlvest ning samuti seob meid ühine armastus Haapsalu vastu. Antud näituse projekt polnud meie jaoks ei esimene ega jää ka viimaseks ning kindlasti olen talle ka edaspidi projektide elluviimisel abiks.

Näituse „Vahel ma kukun nii kiiresti, et on tunne, nagu lendaksin“ avamise projekti raames olid minu ülesanded:

- näituse planeerimine
- koostööpartnerite leidmine;
- turundusstrateegia koostamine ja korraldamine;
- külaliste kutsumine;
- näituse avamise kohapealne järelevalve;
- müügikokkulepete sõlmimine.

Kõige raskemaks etapiks kogu ürituse korraldamise juures oli kindlasti müügikokkulepete sõlmimine. Kuna kokkulepped tuli sõlmida selliselt, et need oleks kasulikud nii Arro Keraamika OÜ-le kui ka restoran-pood Sfäärile, siis tuli mul laiendada oma teadmisi nii toodete hinnastamise ning müügiprotsesside osas jaekaubanduses kui ka läbirääkimistehnika osas. Õnneks on mul häid sõpru, kellel on antud valdkonnas ja ettevõtluses pikaajalised kogemused ning kes aitasid ja suunasid mind, et saada õigeid ja pooltele kasulikke kokkuleppeid. Kontaktide olemasolu on kindlasti üks edukuse aluseid ning seetõttu tuleb julgelt oma kontaktibaasi laiendada.

Esimese küsimuse tekitas kohe toodetele hinna määramine. Iga toode ehk käsitöövaagen on erinev. Igale vaagnale on kulunud erinev arv töötunde, kasutatud on mõnevõrra erinevaid

viimistlusmaterjale ning ka suurused võivad varieeruda. Selleks tuli arvutada välja toodete keskmine hind ning meie strateegia kujunes selliselt, et kõik tööd on müügis ühe ja sama hinnaga. Samuti tuli hinna määramisel arvestada tavapärase müügmarginaali, allahindluste ning komisjonitasudega. Eraldi tuli mõelda müüjate motiveerimise peale.

Teine murekoht oli näituse avamise ürituse planeerimise etapis kõik eelarvega seonduv. Selleks, et viia kulud minimaalseks, tuli olla leidlik ning otsida võimalusi alternatiivseteks kokkulepeteks. On tavapärane, et ürituste korraldamisel küsitakse renti juhul, kui toitlustuse eelarve ei ole märkimisväärselt suur, et katta ära kogu õhtu käive. Näituse avamiseks sulges restoran-pood Sfäär restorani ja poe ajavahemikul 17.00–24.00. Tegemist oli neljapäevase päevaga ning saada Tallinna kesklinnas sellisel päeval ning kellaajal ruumid oma kasutusse nii väikese tasu eest on üldjuhul mõeldamatu. Samuti tuli leida kompromiss alkohoolsete jookide pakkuja Balen OÜ ja Sfääri vahel. Nimelt pakuti ürituse raames külalistele veine. Meie soov oli suhelda otse veinide maaletoojaga ning saada veine odavama hinnaga ja mitte maksta korgitasu, mida erinevad toitlustusasutused oma alkoholi toomisel nõuavad. Kuna restoran Sfäär on ka Balen OÜ klient, andis see meile eelise ning saime ka vastavad kokkulepped sõlmitud.

Kolmandaks tuleks tuua kindlasti välja meedia. Eesti meediamaaistik on küllaltki väike ja seega on meedias huvi äratamine üpriski keeruline. Kõik sõltub parasjagu päevakorras olevatest teemadest ning antud hetkel oli peamine rõhk Ukrainas toimuval ja Venemaal. Sellele vaatamata õnnestus meil aga siiski meedias huvi äratada. Meelelahutuslikud teemad kerkivad üldjuhul esile, kui kohale on kutsutud keegi väga prominentne isik. Kaalusime pikalt, kas saata kutse ka Presidendi Kantseleisse ning kutsuda kohale pr Evelin Ilves, kes on alati innustunud eestimaisest ning käib heameelega analoogsetel üritustel. See oleks tähendanud aga ilmselt kõrgendatud tähelepanu kollase meedia poolt ning oleks võinud rikkuda ära head suhted pr Ilvesega. Lisaks viibis pr Evelin Ilves välisvisiidil. Näituse avamist tulid vaatama aga mitmed teised tuntud isikud (näitleja Karin Rask koos abikaasa Rasmus Raskiga, Epp Maria Kokamägi, Jaak Arro, Anni Arro, suhtekorraldaja Janek Mäggi, ettevõtja Ville Jehe, filmiprodutsent Peeter Urbla jt).

Kogu projektimeeskond töötas hingeasja kallal ning tegemist oli meeskonnaga, kes oli väga motiveeritud ja neile pandud ülesanded olid selged. Kaasasime oma projekti tuntud laulja ja artisti Marten Kuninga ning fotograaf Johannes Arro, kes heameelega aitasid ning vabatahtlikena kaasa löid.

Näituse avamine algas minu jaoks juba päev varem, kui alustasime näituse eksponaatide ülespanekuga. Tööd said transporditud Haapsalust Tallinna ning ülespanek algas peale restorani tavapärasest tööpäevast ehk alles kell 23.00. Järgmine päev kuni avamiseni kell 18.00 möödus samuti toimekalt ning suhtlemise ja koordineerimise tähe all. Minu jaoks oli tegemist väga toreda ja õpetliku projektiga. Kasutasin oma koolist saadud läbirääkimisoskusi ja turundusteadmisi. Samuti mõistsin kui vajalik ja asendamatu on hea meeskond, kellel on olemas vajalikud teadmised ja oskustepagas. Sain oma meeskonda täielikult usaldada ning meeskonnas valitses üksmeel ja sünergia. Samas sain aga ka aru, et minugi panus ürituse korraldusse oli asjakohane ja vajalik, sest Liisu Arro palus mind korraldama ka järgmiseid näituse avamisi ning samuti sain koostööpakkumise Exitfilm OÜ-lt.

Antud sündmuse raames tundsin ka, et koolis omandatu on vaid teoreetiline ning praktikas on olukord hoopis teine ja kui ei ole enne ühegi sündmusega seotud, siis on väga keeruline leida kontakte ning õigeid koostööpartnereid. Tartu Ülikooli Viljandi Kultuuriakadeemias pakutav kultuurikorraldaja eriala spetsialiseerumine võimaldab vaid muusika ja teatri suunal ning kunsti suunda ei kajastata. Samas on ka kunsti korraldamine üks kultuurikorraldaja valdkondi. Kuna mind huvitab kunst ja selle müük ning kureerimine, siis võtsin juurde inglise keelse kursuse Gallerist mastercourse, mille korraldas Eesti Kunstiakadeemia Kunstiteaduste Instituut koos Eesti Kaasaegse Kunsti Arenduskeskusega. Ka tundsin, et rohkesti oli aineid, mis õpetasid projektidele taotluste kirjutamist, samas kui kultuurikorraldaja on tegelikult kultuuri ettevõtja. Turundus, ärijuhtimine ning kuidas saada hakkama ilma toetusteta ning mida teha kui projektile ei saada vastavat toetust—praktilised nõuanded korraldajale on olulised.

KOKKUVÕTE

Käesolev lõputöö andis ülevaate noore Eesti tarbekunstniku Liisu Arro näituse „Vahel ma kukun nii kiiresti, et on tunne nagu lendaksin“ avamise üritusest. Näituse avamine toimus 29. mai 2014 ja selle korraldasin ma koostöös Arro Keraamika OÜ-ga, kelle eesmärgi ja arengut vaatlesin töö esimeses osas. Töö teises osas keskendusin „Vahel ma kukun nii kiiresti, et on tunne, nagu lendaksin“ korraldustöö kirjeldamisele ning viimases ehk kolmandas peatükis vaatlesin enda rolli ning ürituse korraldamise ajal ettetulnud probleeme.

Näitus on suunatud ennekõike kunstihuvilisele tarbijale, kes soovib end ümbritsevat argipäeva kaunimaks muuta, samuti erinevatele sisekujundusega seotud ettevõtetele. Nimelt on just tarbeesemed need, mille abil saab interjööri kergesti muuta. Näitus osutus populaarseks, kuna huvi vaatajates on ning näitust tullakse vaatama ka väljastpoolt Eestit. Samuti on Liisu Arro näitus äratanud huvi mitmes tarbekeraamika tootjas, kellega peame läbirääkimisi.

Näituse avamise korraldamine ja läbiviimine läksid üldjoontes sujuvalt. Riskiplaaniga hinnatud riskid ei realiseerunud ning samuti ei tekkinud ka teisi ootamatuid probleeme. Projekt jäi eelarve piiridesse ning meeskond suutis viia oma tegevusi ellu korrektselt ning õigeaegselt.

Näituse külastajatelt saadud tagasiside oli väga positiivne ning andis enesekindlust, et selline lähenemine annab tarbijale uue viisi kunstiga tutvumiseks. Kuna tegemist on igapäevaseks kasutamiseks mõeldud vaagnatega, siis osutus ka kohalik äärmiselt sobivaks. Kus oleks veel parem vaagnaid eksponeerida kui mitte kohas, kus pakutakse söögipoolist. Järgmistel aastatel on plaan koostööd restoran-poega Sfäär jätkata ning samuti hakata tootma reprodusid, mida saab müüa jaekaubanduses.

Hinnates enda tegevust näituse-eelsel ajal ja avamisel, võin samuti rahule jääda. Minu Viljandi Kultuuriakadeemiast saadud teadmised läbirääkimiste, turunduse ja meeskonnatöö kohta tulid üritust korraldades kasuks. Samuti tuli kasuks 2012. aastal Eesti Kaasaegse Kunsti Arenduskeskuse ja Eesti Kunstiakadeemia poolt pakutud ja läbiviidud galeristide meistriklassi kursus. Oskasin neid teadmisi vajalikel hetkedel praktikas rakendada.

KASUTATUD KIRJANDUS

1. Leo Rohlin, 2003. Keraamika käsiraamat. Eesti Kunstiakadeemia
2. Virovere, A & Alas, R & Liigand, J. 2008. Organisatsiooni käitumine. Teine, täiendatud trükk. Külüm
3. Ian Robertson, 2008. The Art Business. ISBN-13: 978-0415391580
4. Ian Robertson, 2013. Principles of International Art Business.
5. Ian Robertson, 2005. Understanding International Art Markets and Management, ISBN-13: 978-0415339575
6. Edward Winkelmani, 2009. How to Start and Run a Commercial Art Gallery
7. Aare Laanemäe, 2007. Kulturoloogia
8. Eesti Tarbekunsti ja Disainimuuseum (<http://www.etdm.ee/et/muuseum/keramikakogu/>)
9. Kultuuriministeeriumi arengukava 2015-2018
(http://www.kul.ee/sites/default/files/kum_arengukava_2015-2018.pdf)
10. Haapsalu linna arengukava 2012-2020
(http://www.haapsalu.ee/include/upload/Haapsalu_linna_arengukava_aastateks_2012-2020.pdf)
11. Kultuuriministeeriumi kodulehekülg (www.kul.ee)
12. Ajakiri Maakodu (<http://tarbija24.postimees.ee/2790420/galerii-traditsioone-austav-kodu>)
13. Pulss Tallinn Facebook
(<https://www.facebook.com/media/set/?set=a.751337741553901.1073741840.150738684947146&type=1>)
14. Epp Maria Galerii (www.eppmaria.ee)
15. Äripäev Online (<http://leht.aripaev.ee/images/publicationimages/c50ef24f-6796-423a-8b25-d5fa166b5b57-Paper/issue.pdf>)

LISAD

1. Ajalooline taust

Selleks, et mõista paremini antud töö kultuuri konteksti annan esmalt ülevaate kultuuri mõistest ning tarbekeraamika ajaloost Eestis. Kultuur kõige üldisemalt on inimtegevus ja selle tegevuse tulemus. See on inimese looming, tema peegeldus, see on nii materiaalne kui mittemateriaalne väärtus. Aare Laanemäe on kirjutanud, et kultuur on inimese loova vaimutegevuse valdkond, mis vastandub looduslikule isetekkele. Kultuur ei ole ainult kirjandus, kunst, haridus, moraal ja käitumine. Kultuur on ühiskonnale omane mõtlemise ja tegutsemise viis, mille sisuks on vaimsed väärtused. (Laanemäe, A. 2007:121).

Kunsti võib pidada sama vanaks kui inimest ennast. Kunst on inimese üks väljendusvorme, mille kaudu inimene väljendab oma kogemusi, tundeid, elamusi, suhtumisi — see on midagi sellist, mis on loodud vaatamiseks, jälgimiseks, kuulamiseks ja sellel ei pea olema otseselt praktilist otstarvet. Kunst on meisterlik oskus mis tahes loomingulises valdkonnas. Esteetikas mõistetakse kunstide all kujutavat ehk tarbekunsti, arhitektuuri, muusikat, ilukirjandust, tantsukunsti, näitekunsti ja filmikunsti. Tarbekunst, nagu ka nimi ütleb, on kunstiharu, mis tegeleb tarbeesemete kunstiliseks kujundamisega. Ning tarbekunsti alt leiame ühtlasi ka tarbekeraamika, mis on peamiselt savist käsitsi või tööstuslikult vormitud esemete valmistamine ja nende kaunistamine. Eesti vanimad savinõud on pärit nooremast kiviajast (5000–1800 eKr). Tegemist oli üldjuhul väga lihtsate nõudega, mis kujult meenutasid poolikut muna ja mille tegemiseks kasutati savimassi, kuhu lisati liiva, teokarpe, taimi või kivipuru. Tänapäevaks on Eesti keraamika teinud läbi märkimisväärse arengu ning hoolimata Eestit laastanud sõdadest ning erinevatest vallutusaktatsioonidest, oleme siiski suutnud täita oma lubadust, mis on manifesteeritud ka põhiseaduses — hoida ning kaitsta oma kultuuripärandid. Kui algsest oli tarbekunsti eesmärk

suunatud siiski tarbe esemete tootmisele, siis tänaseks on tarbekunsti olemus muutunud ning eesmärgiks pole enam ilus tarbevorm, vaid tegemist on maailma mõtestamise vahendiga. Eesti tarbekunstist kui professionaalsest kultuurivaldkonnast saab rääkida alates möödunud sajandi 1920.–1930. aastatest, mil see talupojakultuurist ja baltisaksa käsitööstusest rahvusliku eneseteadvuse tõusuga esile kerkis. Tarbekunst ja disain on Eesti kontekstis olnud alad, mis on väga lähedased ja omavahel põimunud. Rakenduskunsti alad said hoo sisse tänu laialdaselt avatud naiskutsekoolidele ning Riigi Kunsttööstuskooli asutamisele. Nende koolide tähtsus on nimetamist väärt: mitmekesisemate tehniliste oskuste andmine ja kunstilise vormi viimistlemine esimesel aastakümnel tekstiilkäsitöös, keraamilise loomingu arendamine ja filigraantööde õpetamine. Keraamikas olid 1920ndate algusaastatel tähelepanu keskpunktis Tartu Naisühingu kutsekooli saavutused oma lihtsate viimistletud vormide poolest ning Riigi Kunsttööstuskooli tooted oma ornamentide poolest. Iseseisvusperioodi viimasel aastakümnel hakkas Riigi Kunsttööstuskool kasutama suuremal määral laienenud madalpõletamise kõrval ka kõrge temperatuurset glasuuride käsitlemist. Üks selle ajastu suurepäraseid saavutusi tuli Jaan Koortilt (1883–1935), kes oma viimastel eluaastatel huvitus keraamikast ning rentis riigilt Kadriorus tühjalt seisnud Peeter I rajatud hobusetalli ning ehitas sinna ateljee ja enda projekteeritud keraamikaahjud.

Esimeseks Eesti kutseliseks keraamikuks kujunes Juuli Suits (1884–1957), kes oli omandanud oma erialase hariduse 1907.–1910. aastal Helsingis ning täiendas ennast hiljem Karlsruhe Kunsttööstuskoolis ning Münchenis.² Juuli Suitsu loomingu domineerisid isikupäraselt kujundatud juugendvormid ning 1913. aastal sai Juuli Suits pärjatud Peterburis ülevenemaalisel tarbekunstinäitusel hõbeaurahaga „hea keraamilise materjali ja kõrgväärtusliku glasuuri“ eest.

1920. aastal asutati Tallinnas A/S Savi, kus toodeti tarbekeraamikat ja kahhelkive ning Riigi Kunsttöökooli juurde rajati 1923. aastal keraamikatöökoda.

Eraldi tasub Eesti keraamika arengus pöörata tähelepanu Jaan Koortile (1883–1935), keda võib pidada üheks Eesti rahvusliku keraamika teerajajaks. Talle oli iseloomulik peen vormikäsitlus ning oskus luua ja kasutada oma vormidel tumedaid kivinõuglasuure. Kahjuks ei osatud Eestis tollel ajal tema loomingu hinnata ning 1934. aastal lahkus Jaan Koort Eestist.

Seevastu 1928. aastal rajas ärimees Nikolai Langebraun Tallinnas portselanimaaali töökoja, kust sai alguse Eesti portselanimaaali traditsioon. Valge portselan imporditi sisse ning peale kanti maalitehnikas glasuur. Sarnast tehnikat ja portselanimaalimist viljeleti ka Rene Veberi töökojas Ultra. 1940. aastal kaks töökoda ühinesid ning loodud ettevõtte nimeks sai Kerama, millest juba sõjajärgsetel aastatel arenes välja omakorda Tallinna Kunstitoodete Kombinaadi keraamikaateltsee. (Leo Rohlin, 2003. Keraamika käsiraamat)

1927. aastal asutati O/Ü Kodukäsitöö, mille keraamikatöökotta ehitati kõrgkuumusahi ning kuhu 1939. aastal registreeriti ühistu õpikoda, mida juhatas Ellinor Piipuu, kes oli oma ajastu üks nimekatest keraamikutest. Kokku tegutses kolmekümnendate Eestis pea 40 väikest keraamikaettevõtet. Kolmekümnendate Eestist on meie keraamika ajalugu jäänud kaunistama mitmed nimekad keraamikud, nagu Aino Alamaa, Mari Rääk, Mari Simulson, Ada Pender ning Liiv Hermann, kes sai 1937. aastal Pariisi maailmanäitusel oma vaaside eest kuldmedali. Hõbemedal anti Valli Elleri dekoratiivvormidele. Oluliseks uuenduseks sellel ajastul oli kahtlemata kõrgkuumuskeraamika osatähtsuse suurenemine. (Leo Rohlin, 2003. Keraamika käsiraamat). 1960. aastatel jõudis Eesti keraamika taaskord maailmakaardile. Loometeed varem alustanutele (Aino Alamaa, Ellinor Piipuu, Mari Rääk) saabus täiendus uute innustunud andekate kunstnike näol (Lydia Jõõts, Helene Kuma, Evi Mardna, Jutta Matvei, Ingrid Nõges, Imbi Ploompuu, Elgi Reemets, Aurora Tippe jt), kelle looming moodustabki tollase Eesti professionaalse keraamika tuumiku. Neile lisandusid veel sellised tuntud nimed nagu Made Eevalo, Luule Kormašova, Tiiu Lass, Anu Rank-Soans, Naima Uustalu, Mall Valk. 1970ndatel hoogustub tarbekeraamika veelgi ning keraamikud jagunesid kaheks: ehituskeraamika tehastest töötavateks keraamikuteks, kes kasutasid madalkuumustehnikat, ning kunstitoodete kombinaatide keraamikuteks, kes tegelesid kõrgkuumuskeraamikaga. Tööstuskeraamikutest kuulsamad antud ajastul olid Leo Rohlin oma lihtsa ja funktsionaalse vormiga ning Anu Rank-Soans, kes viljeles geomeetrilis-konstruktivistset suunda koos Anne Kreegiga. 1980ndad tõid endaga kaasa mitu uut tehnikat tarbekeraamika kunstis, millest populaarseimad olid nerikomi- ehk rakutehnika, mida viljelesid osavalt Kaido Kask ja Ingrid Allik.

Seoses Eesti taasiseseisvumisega muutus ka pilt Eesti tarbekeraamikas. Piirid läksid lahti, inimesed ja kaubad hakkasid liikuma ning keraamikutel tuli hakata konkureerima masstoodanguga. Lisaks kadus ära turvaline Vene turg, mis pani keraamikud raskesse olukorda, kuna keraamikud, kes olid varasemalt seotud tööstusliku tootmisega kaotasid tööandjad. Seevastu hoogustas antud turusituatsioon aga uute keraamikakodade teket ja suunas keraamikuid rohkem ettevõtluse poole. Näitena saab siin tuua Georg Bogatkini töökoja Bogabott ja Ülle Rajasalu juhendatud savitöökoda Tallinnas Katariina käigus.

19. jaanuaril 1993. aastal pandi algus Eesti Keraamikute Liidule, mis loodi Eesti Kunstnike Liidu poolt ja on mõeldud koordineerima ühist erialategevusi, näitusi, edastama erialast ja valdkonnapõhist informatsiooni, esindama kunstnike huvisid Eesti Kunstnike Liidus jne. Kokku on Eesti Keraamikute Liidus täna 74 liiget. Samuti haldab Eesti Keraamikute Liit Tohisoo Koolituskeskust, mille eestvedaja oli Andres Allik koos Eesti ja Ameerika keraamikutega, ning Eesti Kunstiakadeemiale kuuluvat unikaalset puuküttega keraamikaahju „Esthoggma“ Kohilas. Eesti keraamika on osa meie kultuurist ning tarbekunstist ja kuigi tarbekunstil on masstoodanguga äärmiselt raske võistelda, on meie keraamikud ja selle koolkonna esindajad suutnud leida endas siiski jõudu ka vanade traditsioonide taaselustamiseks. 2002. aastal valmis Setu Talurahvamuuseumi aladel ning Andres Alliku ja Eesti Kunstiakadeemia keraamikaosakonna üliõpilaste ühistööna puuküttega keraamikaahi, millega pandi algus Setu talurahvakeraamika traditsioonide taastamisele (Leo Rohlin, 2003. Keraamika käsiraamat). Liisu Arro noore tarbekunstniku ja keraamikuna lähtub oma töödes lisaks uutele tehnikatele ja võimalustele, mida antud ajastu pakub, väga palju ka traditsioonidest ja pärandist. Tema töödes on püüdlus luua side looduse ja inimese vahel ning muuta tavalised tarbeesemed kauniks ja nauditavaks.

2. Näituse ametlik kutse



3. Pressiteade

Pressiteade 29. mai 2014

Keraamik Liisu Arro näitus „Vahel ma kukun nii kiiresti, et on tunne, nagu lendaksin“

Täna avatakse näitus, mis keskendub mehele ja naisele ning nagu ka näituse pealkiri vihjab—tunnetele, mis meile kõigile on tuttavad. Armastus ja pettumus, õnn ja kurbus, lootus ja lootusetus, aga ka viha ja kadedus on tunded, mida on ilmselt iga mees ja naine teatud eluetapis tundnud ja mis ei küsi vanust ega sugu ja käivad inimestega kaasas olenemata ajastust ja kohast. Tunded, mis kord tekitavad segadust ja ongi arusaamatu, kas me lendame või kukume.

„Minu tööde põhirõhk on seekord naisel kui sümbolil ja teda on portreeritud lihtsustatud kujul. Me kohtame elus väga palju erinevaid inimesi, isiksusi ning karaktereid,“ märgib Liisu Arro. „Elus on väga palju olukordi, mis sõltuvalt meie karakterist lahenevad omasoodu ja millega kaasneb väga palju emotsioone. Kokku on näitusel 21 vaagnat, millel on rõhutatud ühte tunnet või konkreetset momenti naise elus, mille lugu jutustab taust ehk kontekst, kus see naine siis parasjagu viibib.“ Olles ise naine on kõik näitusel olevad tööd interpretatsioon naiseliku pilgu läbi ja seda ka meeste portreerimisel, selgitas Liisu Arro. Tööd tekitavad selget äratundmisrõõmu ja jätavad vaatajale ruumi ka lähtuvalt oma kogemusest töid tõlgendada.

Tarbekunst on Eestis üldlevinud arvamuse järgi väga praktiline ja seetõttu on ehk selliste eeterlike ideede materjali paigutamine esmapilgul vastuoluline. Kunstniku sõnul on just kontrast tarbeeseme ja sõnumi vahel see, mis loob omamoodi ja kummalise koosluse, pannes kohati punastama ja teisalt imetlema. „Minu teostel on alati taotluslikult lisaks tarbekunstile omasele praktilisele ja kunstilisele väärtusele juures ka teatud kiiks—inimesel peab tekkima side teosega ja teatud emotsionaalne reaktsioon. Seda, milliseid tundeid tööd inimeses äratavad ja milliseid hetki tekitavad sõltub inimesest.“

Seekordne näitus on eksponeeritud Tallinnas, Mere pst-l asuvas restoranis Sfäär ning nagu ka tööd ise on asukoht äärmiselt vastandlik ja tegemist ei ole traditsioonilise söögikohaga. Resto&Store Sfäär olles ühtlasi nii restoran, vaba-ajaveetmiskoht ja kui ka pood, on tuntud kui piire kompav ja pakub lisaks söögile nii Eesti kui maailmas tuntud disainerite kaupu. Näitus avamine toimub täna kell 18-23 ja näitus jääb avatuks kuni suve lõpuni.

Liisu Arro on lõpetanud Eesti Kunstiakadeemias keraamika eriala ja täiendanud ennast Portugalis. Ta on 8 aastat tegutsenud oma keraamika stuudios ja tegeleb pidevalt selle arendamisega. Liisu on eksponeerinud oma töid nii ühis- kui isiknäitustel Eestis, Inglismaal, Taanis ja Saksamaal. Kunstnikku inspireerib kõik tavaline ja igapäevane. Tema töödes põimuvad

omavahel kirg elu ja põhjamaise vaoshoituse vastu, mille tulemuseks on tehniliselt kvaliteetne ja ainulaadne looming, mida inimestel on võimalik igapäevaselt kasutada.

Lisainformatsioon:

Liisu Arro +372 504 4581 Arro Keraamika OÜ Liisu@eppmaria.ee

Hedwig Meidra

Epp Maria Gallery

Kalda 2 Haapsalu 90503 Estonia

e-mail: hedwig@eppmaria.ee

tel: +372 5059104

www.eppmaria.ee/introduction-gallery/

4. Fotod ürituselt



(Allikas: Johannes Arro, pildil Karin Rask, Rasmus Rask, Liisu Arro)



(Allikas: Johannes Arro)



(Allikas: Johannes Arro; pildil Marten Kuningas)



(Allikas: Johannes Arro; pildil Liisu Arro, Epp Maria Kokamägi, Anni Arro)



(Allikas: Johannes Arro)



(Allikas: Johannes Arro)



(Allikas: Johannes Arro)

SUMMARY

My final thesis was based on an art exhibition project regarding the Estonian contemporary ceramic artist Liisu Arro. The exhibition was called “Sometimes I fall so fast that I get the feeling of flying” and the exhibition portrayed both women and men from the perspective of a woman in certain moments of their lives accompanied by the related feelings. The opening of the exhibition took place on the 29th of May 2014 and my job was to organize the opening in co-operation with Arro Keraamika OÜ. The overview, vision and mission statement of this organization is provided in the first part of the thesis. In the second part of thesis I concentrated on the organizational tasks related to the opening of the exhibition and the last part describes my role in the project and the problems that occurred while organizing the event.

The primary goal of the event was to introduce Liisu Arro’s work and contemporary ceramic art to a wider audience and to draw the visitors’ attention to detail. Contemporary art is to make our everyday life more beautiful and esthetic, allowing us to have art next to us on a daily basis.

The project was a success and we have had both national and international visitors. The location of the exhibition was also a success and has helped Liisu Arro to move higher up the career ladder. Thanks to the exhibition we are now working on a project that will hopefully one day enable the large-scale production of reproductions and provide retail opportunities.

During the project we also concentrated on the possible sales opportunities and how to earn a reasonable profit from the project. We had to make a business plan and evaluate risks. I am happy to say that the plan worked out and the risks did not materialize.

Also the feedback from visitors and guests of the restaurant-shop Sfäär has been positive and we have already sold some of the pieces.

My work during the whole process went as planned and the feedback from all the parties was positive. I used the knowledge I gained from Viljandi Culture Academy regarding sales, negotiations and art marketing. I also benefited from the Gallerist Master Course that was organized by the Estonian Contemporary Art Development Centre and the Estonian Academy of Arts. I also got future co-operation propositions from Arro Keraamika OÜ and Exitfilm OÜ.

Lihtlitsents lõputöö reprodutseerimiseks ja lõputöö üldsusele kättesaadavaks tegemiseks

Mina Hedwig Meidra

05.11.1977

annan Tartu Ülikoolile tasuta loa (lihtlitsentsi) enda loodud teose

LIISU ARRO KERAAMIKA NÄITUS

“VAHEL MA KUKUN NII KIIRESTI, ET ON TUNNE, NAGU LENDAJSIN“

mille juhendaja on Kristiina Alliksaar

- 1.1.reprodutseerimiseks säilitamise ja üldsusele kättesaadavaks tegemise eesmärgil, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace-is lisamise eesmärgil kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni;
- 1.2.üldsusele kättesaadavaks tegemiseks Tartu Ülikooli veebikeskkonna kaudu, sealhulgas digitaalarhiivi DSpace'i kaudu kuni autoriõiguse kehtivuse tähtaja lõppemiseni.
2. olen teadlik, et punktis 1 nimetatud õigused jäävad alles ka autorile.
3. kinnitan, et lihtlitsentsi andmisega ei rikuta teiste isikute intellektuaalomandi ega isikuandmete kaitse seadusest tulenevaid õigusi.

Viljandis, 19.08.2014